

DÉVELOPPER LA TRANSACTION AU SEIN D'UN SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers / dirigeants travaillant au sein ou en partenariat avec un syndic de copropriété
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

OBJECTIFS

- **Identifier les opportunités commerciales et transactionnelles dans la gestion de copropriétés**
- Comprendre le rôle d'un syndic de copropriété dans le cadre d'une transaction immobilière
- Maîtriser les leviers pour promouvoir et faciliter la vente de biens en copropriété
- Mettre en place des stratégies pour développer un réseau d'acquéreurs et de vendeurs au sein d'un syndic
- Utiliser des outils et techniques de communication pour améliorer les relations avec les copropriétaires et les clients potentiels

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
 - la projection de documents ou graphiques
 - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS, consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

ACCUEIL (20 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Introduction et contexte (20 min)

Poser le cadre général de la formation et présenter les enjeux
Présentation des participants
Contexte actuel du marché immobilier et du rôle des syndics

Comprendre le rôle du syndic dans une transaction (45 min)

Dernière mise à jour : 11 décembre 2025

Clarifier la position et les responsabilités du syndic dans les transactions immobilières
Identifier les besoins des copropriétaires
Déterminer les interactions possibles entre le syndic et les agents immobiliers dans la vente de lots de copropriété
Analyser les aspects techniques et légaux : certificats, diagnostics, pré-états datés, etc.

Organiser son temps et son service Transaction (30 min)

Les outils nécessaires au développement du service (logiciel métier, photos/vidéo, médias ...)

Pause

Exercice : Étude de cas : Le parcours client dans votre syndic nécessaire pour une transaction réussie (20 min)

Identifier les opportunités transactionnelles au sein d'un syndic (30 min)

Comment repérer les copropriétaires éventuels vendeurs ?

Optimiser la gestion des demandes de mutations.

Améliorer la communication au sein de l'équipe pour optimiser les transaction (20 min)

Développer des méthodes de collaboration et de partage d'informations efficaces pour gagner du temps en équipe

Conclusion et perspectives (25 min)

Remplissage du quiz des connaissances acquises et du questionnaire de satisfaction

Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.